

# 3000点之上缺少“援军” A股进入观察期

本报记者 李玉亮

## 指数“碎步”走 国企改革股活跃

7月18日，A股延续震荡态势。自从上证指数进入3000点以来，由于近几天缺少增量资金，导致市场长期徘徊在窄幅震荡的局面之中。

本周一，沪指报3043.91点，跌幅0.35%；创业板指报2249.87点，跌幅0.61%。两市量能持续萎缩。当日两市成交共计5577亿，其中沪市2067亿，深市3510亿。银行、国企改革股表现突出，资源、军工、券商股跌幅居前。

盘初，稀土永磁板块快速走高，广晟有色、盛和资源涨逾2%。消息面上，7月16日，包头稀土产品交易所在上海举办新系统正式上线信息发布会。中国稀土行业协会秘书长马荣璋在会上透露，去年上海期货交易所委托中国稀土行业协会做了稀土期货的可行性研究，目前相关方案已上报国务院。

另一边，券商股则明显走弱，国元证券跌3.77%、华泰证券跌3.89%、山西证券跌4.02%。

值得注意的是，盘中央企改革概念爆发，中粮生化涨停，天坛生物、中葡股份涨逾6%。

## 投资者纠结 只赚指数不赚钱

由于近期市场窄幅震荡，投资者很难从中觅得短线机会，出现了“只赚指数不赚钱”的情形。但从一些数据中，我们不难发现，市场的活跃度在持续提升。

一方面，从7月1日起，融资融券余额稳步提升，7月12日开始，融资融券余额突破8701亿元水平，7月14日为8738亿元，创下4月22日以来新高，可见活跃度又上一个新台阶。另一方面，上周以来沪港通资金连续净流入，其中7月11日、12日流入金额分别达16亿元、18亿元，全周总共净流入金额为51.6亿元。

尽管上证指数可能继续横向围绕3000点盘整，但部分机构还是看好7月至8月的吃饭行情。未来几个月，市场有望出现一轮吃饭行情，而这一次在创新的大旗下，创业板有望领涨，主板的非银金融、稀土、农产品为代表的涨价板块也有望跟随。

不过，一位分析人士指出，投资者应重视成交量的变化。7月12日上证综指成交额创出阶段新高之后，最近三个交易日持续缩量，成交额缩减至2000亿元左右，市场明显缺少“援军”。这是引起市场纠结的主要因素，后市宜重点观察成交量的变化。

## 工行东营分行 全员推进“融e联健步走齐鲁”

为广泛持续地开展普及性健身活动，鼓励员工业余时间强身健体，体验推广互联网金融产品，工商银行东营分行组织全行员工下载安装“工银山东e家”和“融e联”APP软件，绑定手机信用卡。截至2016年6月20日，该行工银e家软件安装人数已突破900人，覆盖率逼近90%。

该行成立健步走活动推动小组，由工会、互联网金融营销中心、信息科技部、银行卡中心等部门组成，分别负责活动组织、建立平台推广应用、技术支持、手机银行卡推广等工作。

该行分区建立了工银山东e家主社群，在社群里查看个人当前步数、本地排名、全省排名、群友步数、手机信用卡消费笔数金额及排名等信息；在融e联建立骨干社群，由各级行健步走骨干组成，定期分享本地群友精彩瞬间、活动心得、策划及感悟，使员工身心真正受益，焕发精神，推动业务健康发展。（郭明明）

## 上海申园投入运营 泰康开启医养实体连锁化经营

2016年7月18日，泰康人寿斥资43亿兴建的国际标准大型综合医养社区——泰康之家·申园在上海松江正式投入运营。作为泰康落户长三角的首个旗舰养老项目，申园养老社区总建筑面积达22万平方米，全部建成后可提供2200户养老单元，容纳约3000位居民入住，泰康之家·申园也将成为上海首个大规模医养融合社区。截至目前，首期开放的独立生活区预订状况良好，开业首月入住居民户数预计将超100户。

作为管理资产超9000亿元，累计服务客户1.67亿的国内大型保险金融服务集团，泰康在全国医养实体总投资已达203亿元，占保险业总投资1/3，历时9年，先后完成了北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、杭州八城养老社区布局，地上总建筑面积逾128万平米，全部建成后可提供1.3万个养老单元。继2015年泰康之家·燕园在北京开业之后，泰康之家·申园作为第二家医养服务实体正式运营，标志着泰康正式开启医养社区连锁化经营。

养老产业与医疗健康行业密不可分，在全国布局养老产业的同时，泰康近年来着力投资医疗产业，形成了“保险+医养”的新型医疗养老服务体系。

2016年，泰康在成立20周年之际，正式开启医养



实体连锁化经营。泰康人寿董事长陈东升表示：“泰康的战略是以大健康为核心，围绕保险、资管和医养三大核心业务推进，其中战略协同的核心是医养，医养产业是最具人文关怀的产业，泰康的医养战略不是十年、二十年规划，而是百年大计。未来每个省会城市应该有我们的中高端养老社区、三甲医院，将保险与医疗养老实体相结合。泰康就是要让人们更健康、更长寿、更富足。”

## 新华保险 健康大回访活动持续进行

在成立20周年之际，新华保险开展了“健康大回访，服务主动办”活动。活动从5月持续到8月，在此期间，保单服务人员会主动联系客户，通过在线健康测评、派送健康管理手册、开展健康知识讲座等，对有理赔需要的客户主动服务，快捷理赔。截至7月11日，新华保险累计回访客户超过37万名，主动理赔123人。

辽宁的许先生正是通过本次回访获得了60万的重疾保险金。原来，5月中旬，业务员在回访中通过客户家人得知，许先生因脑出血导致昏迷，正在重症监护室治疗。业务员立即向公司报案，理赔人员在接到报案信息后主动前往医院慰问，协助办理理赔手续。

经确认，许先生昏迷的情况符合条款中对于深度昏迷的理赔标准。但因医院方面有相关规定，不允许在患者未出院期间对外提供正式病历及住院资料。根据公司规定，许先生情况属于提交资料不全，暂时不能办理理赔。

但许先生每天近万元的重症监护费用让家人几乎无力承担，家人曾透露要离开重症监护，但患者又面临着生命危险。两难之际，理赔人员将此情况向公司汇报，申请为其提前赔付。同时与医院方面积极沟通，在医院政策允许的范围为许先生收集尽可能详尽的理赔材料。在理赔人员的积极协调下，客户家属终于将证明材料收集完整。6月16日，经审核，许先生符合深度昏迷的重大疾病标准，公司予以提前支付理赔款602527.14元。这笔钱不但为家属解决了燃眉之急，更为病人带来一线生命的曙光。

这个故事也是在健康大回访中众多主动理赔案例的一个缩影。目前，健康大回访活动还在持续开展，新华保险将持续通过主动服务，发现理赔客户，为客户寻找赔付的理由，不断践行“以客户为中心”的服务理念，打造“快易理赔”的服务品牌。

## “新时期财富配置私享会” 解密新经济形势下的资产配置之道

2016年7月17日，深圳前海厚生财富管理有限公司举办的“新时期财富配置私享会”在山东东营蓝海国际大饭店隆重召开。本次盛会吸引了近300名高净值投资人士参与，厚生财富的多位分析人士对当前中国的经济形势进行了深入剖析，并就当前形势下资产的有效配置给出了宝贵的建议。

在财富管理的新时期，有效避险、长期配置、应对不确定性应该成为投资者的首要考虑的因素。不动产、股票与债券基金、PE/VC、海外资产和规范的非标资产，可以成为投资组合的标配。厚生财富也在积极进行自身定位的调整和完善，作为新时期的优质资产鉴赏家，厚生财富抓住经济结构调整、技术变迁以及国际化这三大趋势，紧贴市场热点，依托专业资管团队，把握周期低点机会，精心构建更全面的多元化投资产品布局。

厚生财富总部位于深圳前海，致力于成为中国普惠金融、互联网金融、资产管理及财富管理的代表。厚生财富高管均来源于知名金融机构，拥有近20年以上的金融行业经验，平均10年以上的高管工作经历。依托自身的资产管理团队，厚生财富自营创设了全周期的产品线，并且已经发行上线20余款基金产品，涵盖定向增发、主动管理、量化对冲、PE/VC、不良资产处置、红筹回归、创新型产品等，已经兑付和正在运行的产品中，相对排名均在行业内前十。

## 太平人寿：让维权更简单 “全流程”保护客户权益

保护客户权益，无论在任何时期，都是太平人寿的工作重点之一，“以客户为中心”，正是该公司的基本服务文化和理念。

客户权益保护工作，在太平人寿是一项全流程的工作，从纵向来看，客户权益保护贯穿于售前、售中及售后服务各环节，比如研发客户真正需要的好产品；杜绝消费误导、诚信展业；提供各种“精品”服务，如立保通、理赔通、保贷通、联名卡、网上营业厅等电子化服务；实行首问责任制，改善作业流，开发专门的投诉处理系统，保障投诉案件从受理、处理、结案等各个环节得以有效记录并推进。

在横向管理上，该公司也通过组织架构的建设、作业流程的梳理、规章制度的完善，以及财务保障方面，促进各部门的通力协作，让客户权益保护工作形成一个有始有终的闭环。比如2012年成立的客户权益保护工作委员会，通过搭建“分工合作”和“分级化管理”的客户权益保护队伍，提出高品质服务承诺，制定委员会工作规则，使流程优化，效率提升。“没有空口号，没有花架子，我们的客户权益保护委员会要做实事，而且要非常专业地去做”，太平人寿表示。

保障客户权益并不复杂，想得比客户自己顾虑的再多一点，做得比客户期望的再多一些，始终用做“精品”的态度做事，正是太平人寿的解决之道。